

## **ФОРМУВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ БІЗНЕС – МОДЕЛІ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ УКРАЇНИ**

Н. М. МАТВЄЄВА, канд. екон. наук, доц.

О. В. ПОПЕНКО, студентка

А. В. КУЩ, студентка

*Харківський національний університет*

*міського господарства ім. О. М. Бекетова*

*61002 Україна, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17*

*basmachka2896@gmail.com*

В сучасних ринкових умовах господарювання одним з пріоритетних напрямків є становлення і розвиток малого бізнесу, досягнення економічного зростання і повної зайнятості, покращення життєвих стандартів широких верств населення та зовнішньоекономічна рівновага. Для перебудови України особливої актуальності набирає впровадження франчайзингової моделі, яка є каталізатором, що прискорює процеси формування та розвитку бізнесу. Метою даної роботи є дослідження питань впровадження бізнес-моделі франчайзингу на Україні, проблем та перспектив її застосування.

Франчайзинг виступає перспективною діловою моделлю, яка характеризується низьким рівнем ризику і володіє стабільним рівнем прибутковості. При такій формі організації діяльності франчайзер компенсує нестачу капіталу й знижує ризики запозичення [1].

Оскільки франчайзинг є новим явищем для української економіки, то застосування механізму франчайзингу в будь-якій сфері бізнесу ускладнюється, перш за все, недосконалістю нормативно - правової бази та відсутністю детальної інформації про цей метод. Суттєвою перешкодою є відсутність кваліфікованих кадрів та складні умови ведення бізнесу. Тому реалізація проектів франчайзингу бізнес-процесів забезпечує здобуття основних переваг. По-перше, це відродження духу підприємництва; по-друге, роздержавлення та приватизація; по-третє, формування ринкової інфраструктури.

Україна знаходиться на порозі франчайзингового буму, але щоб створити якісну франчайзингову систему бізнес-середовище повинне відповідати наступним вимогам:

- володіти фінансовою гнучкістю;
- бути стійким до основних видів ризику;
- бути забезпеченим технічною підтримкою та допомогою;
- володіти відносною простотою впровадження;
- враховувати особливості діяльності суб'єктів ринкових відносин;
- товари та послуги повинні підтримуватись торговельною маркою та мати помітні характеристики.

Тому для українських підприємств найбільш актуальними у наш час є наступні рекомендації щодо ефективного впровадження франчайзингу:

1. Розробити методологію формування управлінських і фінансових відносин в рамках франчайзингової структури підприємств.
2. Створити систему податкових пільг для франчайзі.
3. Створити мережу навчально-консультаційних центрів з франчайзингу.
4. Зміцнити законодавчу базу шляхом прийняття нових законів.
5. Розробити організаційно-управлінський механізм регулювання діяльності франчайзингових мереж.

Отже, на сьогоднішній день франчайзинг є вдалою моделлю зростання малого та середнього бізнесу, що має ряд переваг, які дозволяють більш ефективно організувати бізнес з меншими затратами та підвищують конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Це система, яка допомагає не тільки "вижити" малому та середньому бізнесу, але й дає йому нові великі перспективи розвитку, шляхом побудови дієвої франчайзингової мережі.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О. Є. Франчайзинг у підприємницькій діяльності: навч. посібник / О. Є. Кузьмін, У. Р. Сухорська, Т. В. Мирончук. – Львів: Вільна Україна, 2007. – 144 с.

## **ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

В. В. ТІТЯЄВ, канд. екон. наук, доц.

О. В. ШКУРКО, канд. екон. наук

*Харківський національний університет міського  
господарства імені О. М. Бекетова*

*61002 Україна, м. Харків, вул. Маршала Бажанова, 17  
v.tityev@gmail.com*

Однією з найважливіших завдань економічно розвиненої держави є всебічна підтримка малого підприємництва, від стабільності функціонування якого залежить соціально-економічний розвиток регіонів. В даний час в різних регіонах України склалися специфічні системи інфраструктурної підтримки малого підприємництва, спрямовані на забезпечення їх ефективного функціонування і розвитку, але неефективні в силу безсистемності і неузгодженості функцій елементів інфраструктури. Створені системи не тільки не виконують в повному обсязі покладених на них функцій, а й поглинають істотні бюджетних ресурси, тому значна частина малого бізнесу незадоволена якістю, обсягом і своєчасністю надання послуг. В умовах, що склалися мале підприємництво використовує ту ж саму інфраструктуру, що і середній і великий бізнес, а це в свою чергу свідомо веде до зниження їх конкурентоспроможності та фінансової стійкості. До тих пір поки не буде забезпечена ефективність функціонування інфраструктури регіональної підтримки розвитку малого підприємництва, всі зусилля держави спрямовані на